SCHADEN.NEWS









27.11.2024

„DURCH DAS ÜBERARBEITETE KPI-DASHBOARD KÖNNEN WIR IM GESPRÄCH MIT INVESTOREN TRANSPARENTER AGIEREN“

„Werde ich diesen Monat mein Umsatzziel erreichen? Welche Aufträge habe ich noch nicht abgerechnet?“, diese Fragen sind für den Unternehmer im K&L-Betrieb von enormer Bedeutung, weiß David Franck, einer der Geschäftsführer der PlanSo GmbH. Die Gründer des Betriebssystems für K&L-Werkstätten entwickeln die einzelnen Software-Module nach eigenen Angaben stetig weiter.

„UMSÄTZE REALISTISCH DARGESTELLT“

Um die eingangs erwähnten Fragen, die ihnen von Unternehmern des Öfteren gestellt werden, beantworten zu können, haben die Düsseldorfer nun eine neue Ansicht im Dashboard erstellt. „Hier wird der angebotene Umsatz nach Auftragsstatus und Erlöskonto im Wunschzeitraum angezeigt und kann bequem bis auf den einzelnen Auftrag heruntergebrochen werden“, erläutert David Franck. Zudem wurde die bestehende Kontrollansicht der zu schreibenden Rechnungen ergänzt und optimiert. „Jetzt kann jeder Auftrag – gefiltert nach ‚fertig‘, ‚angestempelt‘, ‚mit Ersatzteilen‘, ‚Storno‘

oder Totalschaden‘ sowie sortiert nach Fertigstellungsdatum– im System nach einer vollständigen Rechnungsstellung noch bequemer überprüft werden“, führt der Geschäftsführer aus.

FEHLERQUELLEN VERMEIDEN

Aus den Rückmeldungen von Anwendern leitet PlanSo, prozessuale Fehlerquellen und Stolpersteine ab und arbeitet daran diese systemisch zu vermeiden. „Dass ein Auftrag nur gestempelt werden kann, wenn eine Freigabe gegeben ist, ist bereits Standard in PlanSo. Neue systemische Leitplanken müssen flexibel genug sein, um den individuellen Arbeitsweisen und Gewohnheiten jedes Betriebs gerecht werden zu können.“, erläutert der Geschäftsführer. Optional sei nun eine Kette von Regeln aktivierbar, um menschliche Fehler im stressigen Büroalltag weiter zu reduzieren. „Teile ohne Freigabe wurden bereits entsprechend markiert. Jetzt kann die Regel aktiviert werden, dass diese nur mit einer Freigabe bestellt werden können. Eine weitere neue optionale Regel gibt es nun für Faktura Nutzer. Sie können eine Freigabe nur mit Erstellung eines Angebots erlauben“, führt David Franck weiter aus. Um den Arbeitsfluss zu optimieren habe PlanSo ergänzend die Option geschaffen, Angebote mit Erstellung und Änderung der Kalkulation bzw. der Vorgaben sowie Teilen automatisch zu erstellen und zu aktualisieren.

ZWEI PILOTBETRIEBE TESTEN DAS DASHBOARD

„Die alltäglichen Herausforderungen der Werkstattadministration zu reduzieren ist unser Ziel. Das erreichen wir nur indem wir unseren Kunden aktiv zuhören und Piloten im Betrieb unserer Gesellschafter und unserer Kunden Neues testen“, erklärt David Franck. Wie das PlanSo-Betriebssystem mit den neuen Weiterentwicklungen in der Praxis funktioniert, testen deshalb aktuell zwei Standorte des K&L-Betriebs Boya.

So haben die beiden Werkstätten in Hannover und Hildesheim mit insgesamt 90 Mitarbeitern bereits das neue KPI-Dashboard von PlanSo im Einsatz. „Wir nutzen es sowohl für das Tagesgeschäft, als auch für die transparente Darstellung der Kennzahlen unserer Standorte. Dazu gehören beispielsweise die Produktivität und auch die Umsätze“, erklärt Khurram Qayum, der als Operations Manager das Aftersales-Geschäft bei Aribos verantwortet. „Die Daten und Fakten, die wir mit PlanSo sichtbar machen können, sind eine riesige Hilfe für uns und ermöglichen uns eine qualifizierte Kommunikation mit unseren Serviceleitern. Denn auf diese Weise können wir jeden einzelnen Auftrag ermitteln. Auch im Gespräch mit unseren Investoren können wir nun noch transparenter agieren“, führt Khurram Qayum aus.

Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Werkstatt habe PlanSo noch einen weiteren Effekt: „Unser Team in der Werkstatt sieht auf die Sekunde genau, wie produktiv es ist und in der Führung sehen wir wie sich das im neuen Dashboard auswirkt.“ PlanSo sei daher ein wichtiger Baustein bei der Entwicklung eines Prämiensystems für die Fachkräfte. So unterstützt uns PlanSo im Endeffekt sogar dabei, unsere Mitarbeiter langfristig zu motivieren“, erklärt Khurram Qayum abschließend.

Ina Otto